

POHJOIS-KARJALAN AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketalouden koulutusohjelma

Vesa Reijonen


SUKUPOLVENVAIHDOS

Sisältö

1	Johdanto	6
2	Opinnäytetyön tavoitteet	7
2.1	Tutkimuksen toteutus	7
3	Yleisesti sukupolvenvaihdoksesta	7
3.1	Sukupolvenvaihdos käsitteenä	7
3.2	Usein kyseessä osakeyhtiö	8
4	Sukupolvenvaihdoksen suunnittelu	9
4.1	Valmistautuminen	10
4.2	Luopujan näkökulma	10
4.3	Jatkajan näkökulma	12
4.4	Due diligence	12
4.5	Yrityksen arvonmääritys	13
4.6	Substanssiarvo	13
4.7	Vertailukauppa-arvo	14
4.8	Kassavirtapohjainen arvonmääritys	14
4.9	Verottajan näkemys	14
5	Sukupolvenvaihdoksen toteuttamistavat	15
5.1	Omistuskauppa	16
5.2	Substanssikauppa	16
5.3	Lahja	17
5.4	Lahjanluonteinen kauppa	17
5.5	Lahjakirja	17
5.6	Ennakkoperintö	18
5.7	Perintö ja testamentti	18
5.8	Osakeyhtiön lopettaminen	19
6	Yritysjärjestelyt	20
6.1	Osakeanti	20
6.2	Omien osakkeiden hankkiminen	21
6.3	Sulautuminen	21
6.4	Sulautumistyytit	21
6.5	Jakautuminen	22
6.6	Osakkeiden vaihtaminen	22
7	Sukupolvenvaihdoksen verotus	23
7.1	Verosuunnittelu	23

7.2	Ennakkokannanotto tulo- ja varallisuusverotuksessa.....	24
7.3	Ennakkokannanotto perintö- ja lahjaverotuksessa	24
7.4	Ennakkotieto arvonlisäverotuksessa	25
7.5	Varainsiirtovero.....	25
7.6	Siirtyvä yritysvarallisuus.....	25
7.7	Taseen keventäminen	26
7.8	Luovutusvoittoverotuksen huojennus	26
7.9	Perintö- ja lahjaverotuksen sukupolvenvaihdoshuojennus.....	27
7.10	Maksuun panematta jättäminen	28
7.11	Maksuajan pidentäminen	28
7.12	Vapautus perintö- ja lahjaveron maksamisesta.....	29
7.13	Perintöverotuksen lykkääminen	29
8	Case osio	29
8.1	Luopuja.....	30
8.2	Luopujan näkemys jatkajasta.....	31
8.3	Sosiaalinen elämä luopumisen jälkeen	31
8.4	Yrityksen taloudellinen tilanne	32
8.5	Pohdinta case yrittäjän sukupolvenvaihdoksesta.....	32
9	Pohdinta.....	33
10	Lähteet	34

	<p>OPINNÄYTETYÖ</p> <p>Joulukuu 2013</p> <p>Liiketalouden koulutusohjelma</p> <p>Karjalankatu 3</p> <p>80200 JOENSUU</p>
<p>Tekijä</p> <p>Vesa Reijonen</p>	
<p>Nimeke</p> <p>Sukupolvenvaihdos</p>	
<p>Tiivistelmä</p> <p>Sukupolvenvaihdos on erittäin ajankohtainen asia suomalaisissa yrityksissä. Sen onnistunut toteuttaminen vaatii reilusti aikaa ja huolellista paneutumista asiaan. Tällä varmistetaan jatkajan ja luopujan tyytyväisyys sukupolvenvaihdosprosessin onnistumiseen. On erittäin tärkeää toteuttaa koko prosessi niin, että yritystoiminta voi jatkua mahdollisimman kitkattomasti ja vähentää myös molempien osapuolten veroseuraamuksia.</p> <p>Jokainen yritys on erilainen ja niin on myös sukupolvenvaihdosprosessit. On kuitenkin tärkeää tietää ainakin perusasiat jotka liittyvät sukupolvenvaihdokseen. Opinnäytetyön tavoitteena on antaa case yrittäjälle perustietoa sukupolvenvaihdoksen toteuttamiseen. On kuitenkin hyvä muistaa, että ulkopuolisen avun käyttäminen on suotavaa esimerkiksi verotuksellisten asioiden selvittämisessä.</p> <p>Ensimmäisessä pääluvussa kerrotaan sukupolvenvaihdoksesta yleisellä tasolla. Toisessa pääluvussa taas kerrotaan sukupolvenvaihdoksen suunnittelemisesta. Asiaa käsitellään yrityksen arvonmäärityksen kannalta ja myös sukupolvenvaihdokseen liittyvien henkisten asioiden kannalta.</p> <p>Kolmannessa pääluvussa taas käydään läpi sukupolvenvaihdoksen toteuttamistapoja teorian pohjalta. Neljännessä pääluvussa kerrotaan mahdollisista yritysjärjestelyistä, joita voidaan tehdä osana sukupolvenvaihdosprosessia. Viidennessä luvussa taas kerrotaan asiaan liittyviä verotuksellisia asioita.</p> <p>Kuudes pääluku pitää sisällään case osion. Case osiossa kerrotaan yrittäjästä ja annetaan muutama yleinen ohje sukupolvenvaihdoksen toteuttamiseen. Lopuksi pohdin opinnäytetyöni onnistumista.</p>	
<p>Kieli:</p> <p>suomi</p>	<p>Sivuja: 32</p> <p>Liitteet</p>
<p>Asiasanat</p> <p>Sukupolvenvaihdos,</p>	

 Karelia UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES	THESIS December 2013 Degree Programme in Business Economics	
Author Vesa Reijonen		
Title Succession manual		
Abstract <p>Succession is very current issue in Finnish companies. Its successful implementation requires a lot of time and careful attention to the matter. This way is possible to insure that predecessor and follower are satisfied with the succession process. It is very important to carry out the entire process so that business can continue as smoothly as possible and to reduce the tax implications of both parties.</p> <p>Every business is different and so is the process of succession. However, it is important to know at least the basics related to the succession. It is also important to know that outside assistance is desirable, for example, for tax purposes of clarification.</p> <p>In the first chapter I explain the succession, in general. The second main chapter describes the planning of the succession. I have two point of view to this issue: Business valuation and mental issues that are related to succession.</p> <p>In third chapter is I tell implementations of succession based on theory. The fourth main chapter identifies potential corporate transactions that can be done as part of the process succession. The fifth chapter includes relevant tax issues that are important in succession process.</p> <p>The sixth main chapter includes case study section. Case section describes the entrepreneur and provides some general guidance implementation of generational change. Finally I speculate success of my thesis.</p>		
Language Finnish	Pages 32 Appendices	
Keywords Succesion		

1 Johdanto

Sukupolvenvaihdos on monivaiheinen prosessi, jonka aikana yrityksen omistajuus siirretään luopujalta jatkajalle. Prosessin onnistuminen vaatii huolellisen suunnittelun ja ymmärryksen siitä mitä tämä prosessi pitää sisällään. Sukupolvenvaihdos prosessissa tulee huomioida yrityksen liiketoiminnalliset, taloudelliset, verotukselliset ja sosiaaliset asiat. Erittäin tärkeää on myös aloittaa prosessi hyvissä ajoin ennen luopujan jäämistä pois yrityksen toiminnasta. (Koiranen, M. 2000, 59; Heinonen, J. 2005, 25–26.) Aiheena sukupolvenvaihdos on todella ajankohtainen, sillä seuraavien vuosien aikana arviolta jopa kymmenissä tuhansissa yrityksissä joudutaan tekemään sukupolvenvaihdos. (Yritys Suomi 2011, 1.) Asiantuntija avun käyttäminen sukupolvenvaihdos prosessin aikana on suositavaa, koska esimerkiksi verotukselliset asiat voi olla vaikeita ymmärtää. (Immonen & Lindgren 2006, 16)

2 Opinnäytetyön tavoitteet

Tavoitteena tässä opinnäytetyössä on antaa case yrittäjälle tietoa sukupolvenvaihdoksesta. Opinnäytetyön pääpaino on kirjallisen tiedon kerääminen yhteen pakettiin, jonka avulla yrittäjä saa tietoa tästä prosessista. Tavoitteena on myös antaa muutama käytännön vinkki sukupolvenvaihdoksen toteuttamiseen.

2.1 Tutkimuksen toteutus

Tämä opinnäytetyö on laadultaan toiminnallinen tutkimus, jonka pääpaino on teorian tieto. Olen tutkinut asiaan liittyvää kirjallisuutta sekä julkaisuja. Lisäksi haastattelin case yrittäjää ja tämän tiedon pohjalta olen tehnyt case osion. Tämä opinnäytetyö antaa pohjatietoa case yrittäjälle sukupolvenvaihdoprosessista.

3 Yleisesti sukupolvenvaihdoksesta

3.1 Sukupolvenvaihdos käsitteenä

Yrityksen sukupolvenvaihdoksella tarkoitetaan omistussuhteissa tapahtuvia muutoksia. Sukupolvenvaihdos voidaan tehdä joko omistajan elinaikana tai hänen kuoltuaan. Yritystoiminnan jatkaja voi olla joko yrittäjän rintaperillinen tai lähisukulainen. Jatkaja voi olla myös muu ulkopuolinen henkilö. (Manninen 2001, s.23.)

Yritystoiminnan jatkajaa ei aina välttämättä löydy yritystoiminnasta luopuvan perhepiiristä. Tällöin jatkajaa voidaan joutua etsimään esimerkiksi yrityksen henkilökunnasta. Jos jatkajaa ei löydy myöskään henkilökunnasta, niin sitä voidaan etsiä myös yrityksen ulkopuolelta. (Immonen & Lindgren 2009, 1.)

Sukupolvenvaihdos on monitahoinen prosessi jonka onnistumisen kannalta on tärkeää ymmärtää mitä koko prosessi pitää sisällään ja suunnitella se huolella. Prosessissa tulee huomioida yrityksen liiketoiminnalliset, taloudelliset, verotuk-

selliset ja sosiaaliset näkökohdat. Hyvissä ajoin aloitettu suunnittelu antaa hyvät lähtökohdat onnistuneelle sukupolvenvaihdokselle. (Koiranen, M. 2000, 59; Heinonen, J. 2005, 25–26.)

Monessa suomalaisessa pk-yrityksessä tullaan lähitulevaisuudessa sen tosiasian eteen, että yrityksen johdon on vaihduttava. Sodan jälkeiset suuret ikäluokat jäävät ansaituille eläkepäiville ja heidän elämäntöilleen on saatava jatkajia. Arviolta jopa useat kymmenet tuhannet pk-yritykset ovat seuraavan 10 vuoden aikana tämän tilanteen edessä. (Yritys Suomi 2011, 1.)

Sukupolvenvaihdos tulisi tehdä huolellisesti suunniteltuna ja loppuun asti ajateltuna prosessina johon olisi hyvä käyttää aikaa 5-10 vuotta. Pitkä aikajänne prosessissa mahdollistaa jatkajan kyvykkyyden varmistamisen sekä liiketoiminnan jatkumisen mahdollisimman vähin riskitekijöin. Yleensä sukupolvenvaihdoksessa jatkaja käsitetään perheenjäsenenä mutta on myös mahdollista, että jatkaja tulee perheen ulkopuolelta. Ulkopuolelta tuleva jatkaja voi olla esimerkiksi yrityksen työntekijä, asiakas, kilpailija tai täysin ulkopuolinen taho. Luopujan on mietittävä tarkasti, kuka on paras mahdollinen jatkaja ja vielä tämäkään ei takaa jatkajan onnistumista yrityksen johdossa prosessin päätyttyä. Jatkajan löydyttyä on aloitettava hänen koulutus sukupolvenvaihdokseen. Tärkeää on keskustella jatkajan kanssa hänen kyvyistään ja motivaatiosta yrittäjyyteen ja yritystoiminnan jatkamiseen. Jatkajalla voi olla puutteita valmiuksissa yritystoiminnan jatkamiseen ja näitä puutteita tulisikin paikata kouluttamisella. Tämä onkin yksi syy, miksi prosessi tulisi käynnistää jo hyvissä ajoin ennen sukupolvenvaihdoksen loppuun viemistä koska kouluttautuminen voi viedä jopa vuosia. Keskusteluissa tulisi myös selvittää mikä on paras tapa siirtää tietotaitoa ja kokemusta luopujalta jatkajalle. (Koiranen, M. 2000, 59; Heinonen, J. 2005, 25–26.)

3.2 Usein kyseessä osakeyhtiö

Sukupolvenvaihdos prosessi tulee esille erityisesti osakeyhtiömuotoisissa yrityksissä. Henkilöyhtiöissä yhtiömiehet vastaavat yhtiön varoista ja vastuista kuin omistaan. Henkilöyhtiön sukupolvenvaihdoksessa yhtiön velvoitteet siirtyisivät jatkajan henkilökohtaisiksi velvoitteiksi. Osakeyhtiömuotoisessa yrityksessä

näin ei tapahdu vaan yhtiön velvoitteet pysyvät yhtiön nimissä, eivätkä ne muutu jatkajan henkilökohtaisiksi velvoitteiksi. Henkilöyhtiön muuttaminen osakeyhtiöksi ennen sukupolvenvaihdosta on mahdollista jolloin vältetään vastuiden siirtyminen jatkajan henkilökohtaisiksi velvoitteiksi. (Immonen and Lindgren 2006, s. 257-258.)

4 Sukupolvenvaihdoksen suunnittelu

Sukupolvenvaihdoksen ajankohtaa ei voi kukaan kertoa yrittäjälle. Yrittäjän on päätettävä se itse. Yleispätevänä sääntönä voidaan kuitenkin pitää, että suunnittelu aloitetaan 5-10 vuotta ennen luopujan jäämistä pois yritystoiminnasta. Jokainen yritys ja yrittäjä ovat ainutlaatuinen niin vaihdokseen vaikuttavan syyn kuin prosessin ajankohdan osalta. Yleisesti se kuitenkin ajoitetaan ajankohtaan jolloin luopuja on jäämässä eläkkeelle ikääntymisen johdosta. Tällöin luopuja siirtyy syrjään yrityksen liiketoiminnasta ja jatkajaksi siirtyy nuorempaa sukupolvea oleva jatkaja. Omistajanvaihdos voidaan toteuttaa vaihteittaisena hyvin suunniteltuna prosessina. Tämä tarkoittaa, että sukupolvenvaihdosta on mietitty ja suunniteltu ennen kuin se toteutetaan. Se voi tulla myös yllättäen esimerkiksi yrittäjän äkkinäisen työkyvyn heikkenemisen tai kuoleman johdosta. Omistajanvaihdostapahtumaan sisältyy myös paljon juridisia asioita, joiden selvittäminen ei maallikolle ole välttämättä helppoa. Verotukselliset asiat ohjaavat myös tätä tapahtumaa ja niillä voi olla suurikin merkitys siihen millainen omistajanvaihdos tapa olisi paras. (Immonen & Lindgren 2006, 15.)

Sukupolvenvaihdokseen ei ole helppoja ja yksinkertaisia neuvoja. Sukupolvenvaihdos on monivaiheinen, pitkäjänteisyyttä ja suunnitelmallisuutta vaativa prosessi. Jokaisessa yrityksessä tilanne on selvitettävä erikseen ja mietittävä oman yrityksen kohdalta parhaat mahdolliset käytettävissä olevat keinot. Tärkeää onkin huolehtia, että kaikki prosessissa tarvittavat oikeustoimet ovat juridisesti päteviä.(Manninen 2001, 18). Sukupolvenvaihdokseen liittyvistä asioista tulee käydä keskustelua luopujan ja jatkajan välillä, ja heidän keskinäinen luottamus-

sensa on tärkeää. Asiantuntija avun käyttäminen niissä asioissa, jotka ovat monimutkaisia, on suotavaa. (Immonen & Lindgren 2006, 16)

4.1 Valmistautuminen

Sukupolvenvaihdokseen valmistautuminen voidaan nähdä kahdesta eri näkökulmasta. Luopujan ja jatkajan kannalta valmistautuminen tarkoittaa koulutuksen ja työkokemuksen sekä motivaation ja sitoutumisen kokonaisuutta. Yrityksen ja liiketoiminnan kannalta se taas sisältää vero- ja rahoitussuunnittelun, yrityksen ulkopuolelta tulevan tiedon hankkimisen ja yrityksen toiminnan suunnittelun sukupolvenvaihdoksen aikana ja sen jälkeen. Luopuvan osapuolen on myös valmistauduttava henkisesti uuteen tilanteeseen jossa yritystoiminta ei enää olekaan osa arkipäivää. Yrittäjän lähipiiri voi koostua työntekijöistä ja muista yrittäjistä joten hänen sosiaaliseen elämäänsä voi tulla rajujakin muutoksia yritystoiminnasta poisjäännin seurauksena. Luopujan tulisikin täyttää tämä tyhjiö esimerkiksi harrastuksilla, joihin ei välttämättä ennen ole ollut aikaa. Luopujan ja jatkajan välisissä keskusteluissa on tärkeää, että molemmat osapuolet esittävät omat näkemyksensä, tavoitteensa ja suunnitelmansa sukupolvenvaihdoksen toteuttamiseksi. Avoin keskustelu ja ohjaus edes auttaa onnistuneen lopputuloksen saamisessa. Luopuja ja jatkajan välille tulisikin syntyä hyvä keskinäinen luottamus sekä yhteisymmärrys, jolloin luopujan on helpompi luovuttaa elämäntyönsä osaaviin käsiin eikä hänen tarvitse pelätä luomuksensa puolesta ehtopäivillä. (Heinonen, J. 2005, 31–32)

4.2 Luopujan näkökulma

Mahdollisuus onnistuneeseen sukupolvenvaihdokseen kasvaa mitä enemmän luopuja ehtii ja ymmärtää valmistautua tulevaan tapahtumaan. Luopujalla on edessään uusi elämänvaihe, jossa totutut rutiinit, arkipäivän ohjelma ja oma asema työyhteisössä muuttuvat. Luopujan onkin tärkeää valmistautua sekä työelämän että siviilielämän muutokseen sukupolvenvaihdoksen jälkeen. (Kuusisto & Kuusisto, 2008, 148.)

Jokainen ihminen joutuu elämänsä aikana kohtaamaan luopumista ja se on meille vaikeaa. Tämä johtuu siitä, että joudumme luopumaan jostakin tutusta ja turvallisesta asiasta johon olemme tottuneet. Vaikka muutos arveluttaa sitä ei tulisi kuitenkaan pelätä, sillä muutoksessa elää uusi mahdollisuus. Muutos ei välttämättä tarkoita elämänlaadun huonontumista eikä oman elämän merkityksen katoamista. Vääjäämättä muutos merkitsee uuden mahdollisuuden lisäksi myös suruntunnetta sekä tunnetta siitä, että muutos on lopullinen. Luopujan tulisikin työstää luopumisesta aiheutuvaa surua jotta uuden mahdollisuuden ja sen mukanaan tuoman ilon tunteen voi saavuttaa. (Kuusisto & Kuusisto, 2008, 112-113.)

Sukupolvenvaihdokseen ryhtyvä joutuu käsittelemään sisällään luopumisen synnyttämät tunteet. Se, miten jokainen luopumisen omalla kohdallaan kokee, riippuu persoonasta ja elämäkokemuksesta. Toinen näkee luopumisen uutena mahdollisuutena kokea ja elää erilaista elämää. Toinen taas kokee luopumisen synnyttämän tyhjyyden pelottavana ja tuskaisena. Sukupolvenvaihdokseen liittyvä luopuminen vaatii huomattavaa aktiivisuutta luopujalta ja juuri siksi se koetaan hyvinkin haastavaksi. (Kuusisto & Kuusisto, 2008, 113-114.)

Luopuminen tarkoittaa myös irrottautumista vanhoista tutuksi tulleista kuvioista. Sukupolvenvaihdoksen yhteydessä yrittäjä joutuu luopumaan operatiivisesta vastuusta ja fyysisestä paikallaolosta. Näistä luopuminen voi olla toisille helpompaa kuin luopuminen psyykkisellä tasolla. Luopujan ei pidä jättää niin sanottuja takaportteja auki menneeseen vaan hänen on kuljettava kohti uutta ja tulevaa. Tämä antaa myös jatkajalle paremmat mahdollisuudet tulevassa toimessaan. (Kuusisto & Kuusisto, 2008, 113-114.)

Sukupolvenvaihdoksen tuottamia tuntemuksia ja haasteita on vaikea arvioida tai niitä ei välttämättä edes haluta miettiä valmisteluvaiheessa, vaan tuntemukset sysätään syrjään. Vaikeat tuntemukset on kuitenkin kohdattava ja niiden käsitteelyyn on varattava riittävästi aikaa. Näiden tuntemusten pakeneminen ei ole suotavaa, koska ne eivät kuitenkaan häviä minnekään ja ne saattavat myös vaikuttaa luopujan toimiin sukupolvenvaihdoksen ensimmäisen vaiheen aikana. Onkin tärkeää käsitellä näitä asioita ennen jaetunjohtajuuden aikajaksoa, koska silloin viimeistään luopuminen konkretisoituu luopuvalle osapuolelle. (Kuusisto & Kuusisto, 2008, 116.)

4.3 Jatkajan näkökulma

Yritystoiminnan sukupolvenvaihdoksessa jatkaja on se, joka ottaa vetovastuun prosessin jälkeen. Jatkajasta tulee yleensä yrityksen toimitusjohtaja ja osakas. Jatkaja voi olla luopujan lapsi tai lähisukulainen tai täysin ulkopuolinen henkilö. Jatkajalla voi olla pitkä työkokemus kyseisestä yrityksestä tai hän voi tulla yrityksen ulkopuolelta. (Manninen, 2001, 23-25.)

Jatkajan tullessa luopujan perhepiiristä on todennäköistä, että jatkajalla on realistinen käsitys siitä, mitä yrittäminen todella on. On erittäin tärkeää miettiä mahdollista jatkajaa jo hyvissä ajoin ennen sukupolvenvaihdoksen toteuttamista. Tällä tavalla jatkaja voi esimerkiksi kouluttautua jo ennen yrityksen vetovastuun ottamista. Jatkajan tulisi olla mukana yrityksen kaikessa päivittäisessä toiminnassa jo ennen sukupolvenvaihdoksen toteuttamista. Tällä tavoin jatkajalla on jo valmiiksi tietoa kuinka yritystoimintaa hoidetaan. (Heinonen, J. 2005, 31–32.)

4.4 Due diligence

Yrityskauppaan, joka tehdään sukupolvenvaihdoksena, sovelletaan samoja periaatteita kuin muissakin yrityskaupoissa. Ostajan eli jatkajan on omien etujensa mukaista selvittää keskeiset liiketoimintaan kuuluvat seikat sekä koko kaupan sisältö. Jos yritystoiminnan jatkaja tulee luopujan perhepiiristä, ei ennakkoselvitykseen välttämättä ole niin suurta tarvetta kuin jatkajan ollessa ulkopuolinen. Ennakkoselvitys on suotavaa tehdä sekä substanssikaupassa että omistuskau-passa. Tällaiselle ennakkoselvitykselle on myös oma nimitys. Sitä kutsutaan due diligence -selvitykseksi. Jatkajan eli ostajan näkökulmasta se tarkoittaa perinpohjaista ostokohteen kokonaisvaltaista arviointia sen eri osa-alueittain. Tämän avulla voidaan tunnistaa jatkajan oikeudelliseen ja taloudelliseen turvallisuuteen vaikuttavat tekijät ja niistä mahdollisesti aiheutuvat riskit hallita. Due diligence –selvityksen laajuus määräytyy jokaisessa yrityksessä yksilöllisesti. Siihen vaikuttaa esimerkiksi yrityksen koko ja taloudellinen tilanne. Vastuu ennakkoselvityksen laajuudesta on jatkajalla. Ostajan onkin tehtävä selvitys huolella, sillä ostaja ei voi vaatia kauppahinnan alentamista jos esiin on noussut

epäkohtia due diligence –selvityksen ja kaupanteon jälkeen. (Immonen, R & Lindgren, J. 2004, 37 - 38.)

Due diligence –selvityksen laajuus ja sisältö riippuvat muun muassa osapuolten tavoitteista ja intresseistä, yhteisesti sovitusta huolellisuuden tasosta sekä lain-säädännön asettamista rajoista salassapito -tai vaitiolovelvollisuudelle. Perhepiirissä tapahtuvan yrityskaupan yhteydessä ei yleensä koeta tarpeelliseksi tehdä tätä selvitystä. On kuitenkin todettava, että kaikenlaisissa omistusjärjestelyissä tämä selvitys olisi hyvä tehdä. Tällä pyritään pitämään kauppa avoimena ja vähentämään erimielisyyksiä osapuolten kesken. Selvityksen tulisi antaa kaupan kohteena olevasta yrityksestä kattava ja todenmukainen kuva. Selvityksen tulisi käsitellä muun muassa yrityksen laskenta -ja taloushallintojärjestelmiä ja, riskejä jotka liittyvät yrityksen taloudelliseen tilanteeseen, sopimusriskejä, yrityksen vastuita ja verotusta. Pääsääntöisesti selvitys voidaan jakaa neljään osaan seuraavasti: liiketoiminta selvitys, oikeudellinen selvitys, taloudellinen selvitys ja verotus selvitys.(Immonen, R & Lindgren, J.2004. 38 – 39.)

4.5 Yrityksen arvonmäärittäminen

Sukupolvenvaihdos tilanteessa tulee määrittellä yrityksen arvo eli se arvo, jolla yritys vaihtaa omistajaa. Arvon määrittämiseen on olemassa useita laskumenetelmiä. Yleisimpiä näistä ovat substanssi-, kassavirta- ja vertailukauppa-arvot. Näitä laskumenetelmiä käytetään joko erikseen tai yhdistettynä riippuen siitä, millainen yritys on kyseessä. (Suomen yrittäjät, 25.3.2011.)

4.6 Substanssiarvo

Taseesta laskettua nettoarvoa voidaan kutsua myös substanssiarvoksi. Tämä lasketaan niin, että yrityksen varat ja velat arvostetaan käypiin arvoihin ja sen jälkeen varoista vähennetään velat ja saadaan yrityksen substanssiarvo. Yrityksen varat saadaan taseen vastaavaa puolelta. Siihen kuuluvat käyttöomaisuuden, sijoitusten ja vaihto-omaisuuden todelliset arvot. Tämä laskelmamalli siis

arvostaa yrityksen omaisuuden, mutta ei ota huomioon yrityksen liiketoiminnan arvoa. Voidaankin sanoa, että pääsääntöisesti tämä malli antaa yrityksestä arvon, jota voidaan pitää pohjahintana. (Suomen yrittäjät, 25.3.2011.)

4.7 Vertailukauppa-arvo

Vertailukauppa-arvo tarkoittaa yrityksen arvon määrittämistä vertailemalla muiden toteutuneiden kauppojen tai pyyntihintojen perusteella. Lähtökohtaisesti tämä malli onkin yksinkertaisin tapa arvostaa yrityksen arvo. Ongelmaksi muodostuu hankittavissa olevan tiedon vähyys samanlaisten yritysten myynnistä. Usein yrityksen ovat erikoistuneet ja täysin samanlaisten yritysten löytäminen voi olla jopa mahdotonta. Tämä antaa haasteen vertailutiedon löytämiseen muiden yritysten toteutuneista kaupoista. Yrittäjällä tulisi olla laaja verkosta, jonka kautta hän saa tietoa. Tärkeää on myös käyttää asiantuntija apua tiedon hankintaan ja tapausten selvittämiseen. (Suomen yrittäjät, 25.3.2011.)

4.8 Kassavirtapohjainen arvonmäärittäminen

Yrityksen tulevaisuuden tuottojen arvon laskemista kutsutaan kassavirtapohjaiseksi arvonmäärittäykseksi. Laskemissa käytetään yhtiön tilinpäätöksiä, joita analysoidaan useita vuosia taaksepäin ja tehdään arvio tulevaisuudessa saatavista tuotoista. Tulevien tuottojen ennustaminen on kuitenkin vaikeaa, koska yrityksen tulevaisuus on riippuvainen monesta tekijästä. Uusi yrittäjä on vastuussa yrityksen toiminnasta ja sen nykytila voi olla huonompi kuin mitä edellisten vuosien tuottojen arvot antavat olettaa. Myös alan tulevaisuuden näkymät voivat olla erilaiset kuin edeltävinä vuosina. (Suomen yrittäjät, 25.3.2011.)

4.9 Verottajan näkemys

Verottaja käyttää omaa tapaa yrityksen täyden arvon määrittämiseen. Yksinkertaistettuna verottaja tulkitsee täydeksi arvoksi substanssiarvon ja tuottoarvon perusteella lasketun keskiarvon. Substanssiarvo lasketaan edellä mainitun ta-

paisesti ja tuottoarvo lasketaan kolmen edellisen toimintavuoden oikaistun tuloksen keskiarvo jaettuna tuottovaatimuksella. (Suomen yrittäjät, 25.3.2011.)

Yrityksen arvo voidaan määritellä monella eri tapaa, mutta lopulta kauppahintaan vaikuttavat käytännön asiat. Ostajan tulisi miettiä, saavuttaako hän jotain etua sillä, että ostaa jo valmiin yrityksen vai perustaako uuden. Ostajan ei kannata tarjota yrityksestä enempää kuin mitä se tulee tuottamaan ottaen huomioon tarvittavat investoinnit ja työmäärä. Ostajan kannalta kauppahinta on järkevä silloin kun hän voi menestyksellisesti pyörittää yritystoimintaa vuosia eteenpäin velkataakkansa hoitaen. Myyjän kannattaa taas miettiä arvonmäärityksessä sitä, haluaako hän mahdollisimman suuren summan rahaa vai haluaako hän tinkiä kauppasummasta ja nähdä elämäntyönsä jatkuvan menestyksekkäästi myös tulevaisuudessa. Todennäköisesti myyjän pyytämää kauppasumma ja ostajan tekemä tarjous kohtaavat jossain vaiheessa molempia osapuolia tyydyttävällä tavalla. (Suomen yrittäjät, 25.3.2011.)

5 Sukupolvenvaihdon toteuttamistavat

Osakeyhtiötä myydessä kaupan kohteena ovat omistusta merkitsevät osakkeet. Omistuskaupassa jatkaja ostaa luopujalta nämä osakkeet. Tavallisesti sukupolvenvaihdos tehdään tällaisena omistusjärjestelynä. Substanssikaupassa taas jatkaja ostaa yrityksen irtaimiston eli omaisuuden luopujalta. Kaupantekovaiheessa tulee määritellä perusasiat. Näitä ovat muun muassa osapuolet, mitä kaupataan, vastuukysymykset sekä veroseuraamukset luopujalle, jatkajalle sekä yritykselle. Kauppa voidaan suorittaa täysihintaisena kauppana, alihintaisena kauppana tai vastikkeettomana, eli lahjana. (Koiranen, 2000, 74–76.)

Yrityskauppatilanteessa luopujan ja jatkajan intressit poikkeavat toisistaan mutta osapuolilla on myös yhteisiä intressejä. Luopuja haluaa mahdollisimman suurta taloudellista hyötyä kaupasta kun taas jatkaja tavoittelee hänelle mahdollisimman edullista kauppaa. Yhteinen intressi molemmille osapuolille on vero-

seuraamuksien minimointi. Yrityskauppaprosessissa on suotavaa miettiä varainsiirto, arvonlisä- ja tuloverotusta. (Manninen 2001, 226–228.)

5.1 Omistuskauppa

Omistuskaupalla tarkoitetaan sitä, että jatkaja ostaa luopujan yrityksen omistuksen. Yritysmuodosta riippuen kaupan kohteena ovat tällöin avoimen yhtiön tai kommandiittiyhtiön yhtiöosuudet tai osakeyhtiön osakkeet. Omistuskauppa onkin ehkä yleisin tapa tehdä sukupolvenvaihdos. (Immonen, R & Lindgren, J. 2004, 33; Siikarla 2001, 316; Manninen 2001, 231)

5.2 Substanssikauppa

Ostajan intressien mukaista ei välttämättä ole ostaa yrityksen yhtiöosuuksia tai osakkeita. Tällainen tilanne on olemassa, jos ostajana on toinen yritys. Ostettavalla yrityksellä voi olla tuntemattomia vastuuta jotka eivät tule ilmi yhtiön kirjanpidosta tai muista yhtiön asiakirjoista. Toinen syy on se, että omistuskaupassa ostava yritys ei voi vähentää kauppahintaa omassa verotuksessaan. Substanssi kaupassa taas se on mahdollista. Substanssikaupassa myytävän yrityksen liikeomaisuus eli sen rakennukset, koneet, muu kalusto ja vaihto-omaisuus siirtyy ostavan yrityksen omaksi liikeomaisuudeksi ja sen verotuksessa poistokelpoiseksi niiltä osin, mikä on poistokelpoista omaisuutta. (Siikarla 2001, 336)

Sukupolvenvaihdoksissa käytetään myös yhdistettyä substanssi- ja yhtiöosuuksikauppaa. Myyjälle erillisistä substanssikaupoista on hyötyä, jos se saa hyödyntää vanhoja tappioita. Vanhoilla tappioilla myyjä pystyy korottamaan kauppahintaa, koska vanhat tappiot eivät siirry kaupassa ja niiden avulla voidaan vähentää yrityksen maksamia veroja. Tämä tarkoittaa, että yrityksen verosäästön arvon verran suurempi. Myyjä hyötyy tästä koska ostaja joutuu silloin maksamaan yrityksestä enemmän. Myyjä hyötyy myös erillisistä substanssikaupoista. Tällöin ostaja saa hankintamenokseen suuremman poisto-pohjan, koska kauppahinta määräytyy yrityksen käyvän arvon mukaan. Tällöin ostajan ei tarvitse huomioida myyjän mahdollisia poistamattomia hankintamenoja. (Manninen 2001, 281–282)

5.3 Lahja

Omaisuuuden omistusoikeuden siirtyessä toiselle ilman vastiketta vapaaehtoisella luovutuksella, on kyseessä lahja. Lahjan yksinkertaisena määritelmänä voidaan pitää sitä, että lahja olennaisesti lisää saajan varallisuutta ja vähentää antajan varallisuutta. (Kess, M. 2011, 25.) Immosen ja Lindgrenin mukaan (2004, 82) ”LahjaL:n soveltamisalaan kuuluvat kaikki sellaiset vastikkeettomat oikeustoimet, jotka eivät ole kiinteää omaisuutta. Siten lakia sovelletaan esimerkiksi osakeyhtiön osakkeiden vastikkeettomaan luovutukseen.” Lahjan kohteen ollessa kiinteää omaisuutta, siihen sovelletaan maakaaren säännöksiä. (Immonen, R & Lindgren, J.2004. 38 – 39.)

5.4 Lahjanluonteinen kauppa

Kauppa katsotaan lahjanluonteiseksi silloin kun kaupasta suoritettu vastike alittaa selvästi yrityksen käyvän arvon. Veronalaiseksi lahjaksi katsotaan käyvän hinnan ja vastikkeen erotus jos vastike on enintään 3/4 yrityksen käyvästä hionnasta. Lahjanluonteisessa kaupassa voidaan käyttää kuitenkin huojennussäännöksiä, jos luovutus on osittain vastikkeellinen ja vastike on enemmän kuin 50%:a yrityksen käyvästä arvosta. (Manninen, 2001, 389-390.)

5.5 Lahjakirja

Lahjakirjan sisältö voi olla hyvinkin vapaamuotoinen. Siinä tulisi kuitenkin yksilöidä lahjan antaja ja lahjan saaja, lahjoituksen kohteen määrittely sekä omistusoikeuden siirtyminen ja sen ajankohta. Lahjan antaja voi myös sisällyttää lahjakirjaan ehdon, jolla hän säilyttää hallintaoikeuden lahjoituksen kohteeseen. Tällaisessa tilanteessa lahjan arvo pienenee ja sitä kautta myös mahdollisen lahjaveron määrä laskee. Lahjakirjassa voidaan myös määritellä, että kyseinen lahja ei ole ennakkoperintöä. Tämä on yleistä juuri sukupolvenvaihdos tilanteissa. Lahjavero velvollisuus alkaa kun lahjansaaja on saanut lahjan haltuunsa. Lahjansaajan vastuulla on tehdä lahjaveroilmoitus kolmen kuukauden sisällä lahjaverovelvollisuuden alkamisesta. (Immonen, R & Lindgren, J.2004. 91 – 92.)

5.6 Ennakkoperintö

Ennakkoperintöä koskevien säädösten tarkoitus on turvata perillisten perintöosuudet riippumatta siitä, onko perintöosuus saatu ennakkoperintönä vai perittävän kuollessa. Yksinkertaistettuna perillisten saamasta perinnöstä vähennetään perillisten saama ennakkoperinnön määrä. Juuri tämän takia sukupolvenvaihdosta tehtäessä lahjaluontoisena kauppana on tärkeää lahjakirjaan sisällyttää tieto, että kyseessä ei ole ennakkoperintö. Jos tätä tietoa ei lahjakirjasta löydy, on vaarana että lahjan saaja joutuu maksamaan muille perillisille perintöosuuksia ja tämä voi vaarantaa yrityksen toiminnan.

(Immonen, R & Lindgren, J.2004. 92 – 93.)

5.7 Perintö ja testamentti

Sukupolvenvaihdos voi tulla eteen myös äkillisesti yrittäjän kuollessa. Tällöin selvitetään onko yrittäjä jättänyt jälkeensä testamenttia. Jos testamentti on olemassa, toimitaan vainajan tahdon mukaisesti. Perintösäädöksiä käytetään jos testamenttia ei ole olemassa. (Manninen, 2001, 47.)

Perintö jaetaan perimysjärjestyksen perusteella, joka määräytyy sukulaisuuden perusteella. Yksinkertaistettuna asia voidaan esittää näin: Perimysluokkia on neljä. Rintaperilliset muodostavat ensimmäisen perillisryhmän. Rintaperilliset ovat perittävän lapsia, jotka voivat olla syntyneitä avioliitossa, sen ulkopuolella tai olla ottolapsia. Avioliiton ulkopuolisten lapsien tulee kuitenkin olla isänsä tunnustamia tai isyys tulee olla vahvistettu tuomioistuimen toimesta. Toisen perillisryhmän muodostaa leski. Jos perittävällä ei ole rintaperillisiä, leski perii koko kuolleen puolison kuolinpesän. Rintaperilliset ohittavat lesken perimysjärjestyksessä, mutta leskellä on oikeus hallita jakamatonta kuolinpesää. Rintaperilliset voivat kuitenkin halutessaan vaatia pesänjakoa heti jolloin kuolinpesän omaisuus jaetaan. Leskellä on kuitenkin oikeus saada aviopuolisoiden yhteinen koti sekä kodissa oleva irtaimisto. Jos kuolinpesä jätetään jakamatta ja se siirtyy lesken hallintaan, on leskellä täysi oikeus määrätä omaisuudesta. Tällaisessa tilanteessa lopullinen pesänjako tehdään lesken kuoltua. Perittävän vanhemmat muodostavat kolmannen perillisryhmän. Tähän ryhmään kuuluvat

myös perittävän sisarukset ja heidän lapsensa. Neljännen perillisryhmän muodostavat perittävän isovanhemmat, sedät, tädin ja enot. Jos perittävällä ei ole ketään elossa olevia sukulaisia ja perittävä ei ole määrännyt testamentilla omaisuudestaan siirtyä se valtiolle. (Kess, 2011, 33-35)

5.8 Osakeyhtiön lopettaminen

Osakeyhtiön lopettaminen voi tulla kyseeseen esimerkiksi tilanteessa, jossa jatkavaa osapuolta ei ole löytynyt. Osakeyhtiö voidaan asettaa selvitystilaan osakkaitten toimesta silloin kun he tahtovat jakaa yrityksen varat. Selvitystila ei välttämättä ole synonyymi sanalle konkurssi. Selvitystilaan asettaminen voidaan tehdä hyvinkin vakavaraiselle ja tuottavalle yritykselle esimerkiksi sen takia, että jatkajaa yritystoiminnalle ei ole. Toisena esimerkkinä voidaan pitää substanssikaupan jälkeistä selvitystilaan asettamista. Substanssikaupan jälkeenhän yrityksessä ei enää jäljellä kuin varat ja velat. Yrityksen ollessa menestynyt ja hyvin tuottava, sen kannattaa verojen maksamisen jälkeen maksaa osinkoja osakkeenomistajille. Tällaisella yrityksellä on pääsääntöisesti paljon käyttämättömiä veroylijäämiä joita voidaan hyödyntää osingonjaossa. Tämä johtuu siitä, että yrityksellä ei ole enää tuloja joista se maksaisi veroa ja olemassa olevat veroylijäämät ovat käytettävissä osingonjaon yhteydessä. Tilanteessa, jossa yritystoiminta lopetetaan mutta yhtiötä ei pureta, on syytä varoa peiteltyä osingon jakoa. Manninen (2001, 436) määrittelee mahdolliset peitellyn osingonjaon tilanteet näin:

- Osakas käyttää yhtiön omistuksessa olevaa kiinteistöä, osakehuoneistoa tai muuta omaisuutta ilman korvausta.
- Viimeiseksi jääneen toimintavuoden kassa siirretään osakkaan hallintaan.
- Osakas on velkaa yhtiölle ja tästä saatavasta ei peritä pääomaa ja korkoa.
- Osakkaalle siirretään yhtiön vaihto- tai käyttöomaisuutta ilman vastiketta.

Yhtiön omaisuuden realisoimisen jälkeen sen netto-omaisuus jaetaan osakkaitten kesken jos yhtiön kaikki velvoitteet on hoidettu eikä uusia ole millään perusteella odotettavissa. Yhtiö on velvollinen antamaan lopettamistilikaudelta veroilmoituksen ja lopettamisilmoituksen arvonnä- ja ennakoperintä sekä säännöllisesti palkkoja maksavan työnantajan rekisteröinnin lopettamiseksi. Jos yritys on maksanut aiheettomia ennakoveroja, ne tulisi myös poistaa rekistereistä. (Manninen, 2001, 436)

6 Yritysjärjestelyt

Perinteisten toteuttamistapojen rinnalla tai sijasta on usein järkevää käyttää yhtiöoikeudellisia yrityksen rakenteeseen vaikuttavia järjestelyjä. Näiden järjestelyjen avulla on mahdollista vaikuttaa veroseuraamuksiin. Yritysjärjestelyjen tulee kuitenkin aina perustua liiketoiminnallisiin syihin. Pelkkä veroetujen tavoittelu voidaan katsoa verottajan toimesta veronkierroksi. Näiden yritysjärjestelyiden suunnittelu ja toteuttaminen vaatii aikaa, joka on otettava huomioon sukupolvenvaihdostilanteessa. Ulkopuolisen avun käyttäminen on myös suotavaa, koska yritysjärjestelyjä koskeva lainsäädäntö sisältää tarkasti tulkittavia seikkoja. (Manninen, 2001, 187-189)

6.1 Osakeanti

Osakeantia voidaan käyttää sukupolvenvaihdosta edistävänä toimenpiteenä. Tällöin osakepääoman korotus tehdään suunnattuna osakeantina yrityksen jatkajalle. Tällöin luopujan omistus ei sinänsä muutu vaan hänen omistusosuutensa yrityksestä pienenee. Suunnatussa osakeannissa on käytettävä osakkeiden käypää hintaa, koska alihintainen merkintä voi johtaa lahjaveroseuraamuksiin. Käytännössä osakeannissa yritys joko luovuttaa jo olemassa olevia tai antaa uusia osakkeita jatkajalle. Osakepääomaa ei kuitenkaan välttämättä koroteta koska osakeyhtiölaissa osakepääoma ja osakepääoman korottaminen on erotettu toisistaan. Osakepääoma ei korotu osakeannissa jos yhtiöjärjestyksessä ei ole määritelty osakkeen nimellisarvoa. (Kess, 2011, 73-74.)

6.2 Omien osakkeiden hankkiminen

Monissa tapauksissa jatkava henkilö omistaa yrityksen osakkeita jo ennen sukupolvenvaihdosta. Tällaisessa tapauksessa jatkajalle voidaan siirtää lisää omistusosuutta niin, että yritys ostaa luopuvalta osapuolelta osakkeita. Tällöin muiden osakkeenomistajien omistusosuus yrityksestä kasvaa. Ehtona omien osakkeiden hankkimiselle on se, että yrityksellä on jakokelpoisia varoja. Myyvää osapuolta verotetaan luovutusvoitto periaatteen mukaan. Tällaisessa tapauksessa huojennussäännöksiä ei voida käyttää, koska ostaja on yritys eikä myyjän sukulainen. Ostajaosapuolen on taas maksettava varainsiirtovero ostamistaan osakkeista. Yrityksen on mahdollista vähentää vahvistetut tappiot verotuksessa, mutta tämä oikeus menetetään, jos omistusoikeus muuttuu yli 50 %:a. Ostava yritys joutuu myös veroseuraamuksiin lahjaverotuksen perusteella, jos osakkeista on maksettu vähemmän kuin niiden käypä arvo on. (Kess, 2011, 79-80.)

6.3 Sulautuminen

Sulautumista voidaan käyttää sukupolvenvaihdosta tehdessä. Sulautumisessa sulautuvan yrityksen varat siirtyvät vastaanottavalle yritykselle ja sulautuva yritys lakkaa olemasta. Sulautuvan yrityksen vanhat osakkeenomistajat saavat vastineeksi vastaanottavan yrityksen osakkeita. Sulautumisessa sulautuvan yrityksen varat ja velat siirtyvät vastaanottajalle ilman selvitysmenettelyä. Selvitysmenettelyssä yhtiön liiketoiminta jouduttaisiin ajamaan alas ja velat jouduttaisiin maksamaan pois ja varat jakamaan osakkeenomistajien kesken. Sulautumisen etuna pidetäänkin sitä, että toiminta jatkuu keskeytyksettä ja omaisuuden tasearvot säilyvät ennallaan. (Kess, 2011, 80; Lakari, 2001, 61-62.)

6.4 Sulautumistyyppit

Sulautumistyyppejä ovat absorptiosulautuminen, tytäryhtiösulautuminen ja kombinaatiosulautuminen. Absorptiosulautumisessa yhden tai useamman yhtiön varat ja velat siirtyvät vastaanottavalle yritykselle sulautuvan yrityksen osak-

keenomistajien saadessa vastineeksi vastaanottavan yrityksen osakkeita, rahaa tai muuta omaisuutta. Kombinaatiosulautumisessa kaksi osakeyhtiötä sulautuu perustamalla uuden osakeyhtiön, jolle siirretään molempien sulautuvien yritysten velat ja varat siirretään. Sulautuvien yhtiöiden osakkeenomistajat saavat vastineeksi vastaanottavan eli uuden yrityksen osakkeita. Tytäryhtiösulautumisessa emoyhtiö sulauttaa tytäryhtiön. Emoyhtiöllä täytyy olla tällöin 100 % tytäryhtiön osakkeista. (Manninen 2001, 208-211.)

6.5 Jakautuminen

Yrityksellä voi olla paljon sellaista omaisuutta, joka ei ole yritystoiminnan kannalta tarpeellista ja se ainoastaan nostaa yrityksen myyntihintaa. Jakautumisella varsinainen liiketoiminta voidaan siirtää oman yhtiön nimiin ja ylimääräinen omaisuus taas eriyttää liiketoimintaa jatkavasta yrityksestä omaan yritykseen. Tällaista menettelyä kutsutaan kokonaisjakautumiseksi. Jakautuminen on järkevä vaihtoehto myös silloin, kun yritys toimii monella toimialalla tai sillä on useita toimipisteitä. Tällaisessa tapauksessa yhtiö ei purkaudu vaan jatkaa toimintaansa sille jäävällä liiketoimintaosa-alueella ja tietyt liiketoimintaosa-alueet siirretään jatkavalle yritykselle. Tällöin jakautumista nimitetään osittaisjakautumiseksi. (Kess, 2011, 82-83.)

6.6 Osakkeiden vaihtaminen

Yksi yrityskaupan vaihtoehto on osakevaihto. Osakevaihdoissa ostaja antaa myyjälle rahan sijasta vastineeksi osakkeet ostavan yrityksen uusia osakkeita jotka on suunnattu myyjälle osakeannilla. Ostavan yrityksen näkökulmasta osakevaihdoissa on kyse konsernin muodostumisesta. Myyjä yrityksestä tulee tytäryhtiö ja ostavasta yrityksestä emoyhtiö. (Kess, 2011, 84.)

7 Sukupolvenvaihdoksen verotus

Sukupolvenvaihdostilanteessa veroseuraamukset kohdistuvat kolmeen eri tahtoon eli luopujaan, sukupolvenvaihdoksen kohteena olevaan yritykseen ja jatkajaan. Luopujan ja jatkajan intressit verosuunnittelussa voivat poiketa toisistaan huomattavasti. Luopujalle tärkeintä on kappahinnan verotuskohtelu eli verotetaanko häntä elinkeinotulolain (EVL) vai tuloverolain (TVL) perusteella. Jatkajalle tärkeää on saada kauppasumma joko kokonaan tai osittain vähennyskelpoiseksi verotuksessa. (Manninen 2001, 28.)

Yrityksen kannalta on tärkeää ottaa huomioon tappioiden, vero- ja osinkoylijäämien ja käyttämättömien yhtiöveron hyvitysten hyödyntäminen verosuunnittelussa. Nämä edut voidaan menettää, jos sukupolvenvaihdos tehdään väärin. Mannisen (2001,28) mukaan sukupolvenvaihdosten yhteydessä joudutaan miettimään mm seuraavia verotuksellisia asioita:

- sovellettava tuloverolaki(EVL/TVL)
- tulolähdejako
- tilikausi/verovuosi
- korkojen vähennysoikeus
- konserniavustusten käyttömahdollisuus
- tappioiden, veroylijäämien, osinkoylijäämien ja käyttämättömien yhtiöverojen hyvitysten siirtäminen
- varallisuusvero
- arvonalisävero
- varainsiirtovero
- veronkierto ja peitelty osingonjako
- ennakkokannanoton hakeminen

7.1 Verosuunnittelu

Verosuunnittelu on haastava ja monipuolinen osa sukupolvenvaihdosta. Pääasiassa suunnittelu koskee tuloverotusta, perintö- ja lahjaverotusta sekä varainsiirtoverotusta. Haastavaksi suunnittelun tekee alati muuttuva lainsäädäntö se-

kä sen tulkitsemisen vaikeus. Verokohtelusta tulisi kuitenkin saada mahdollisimman luotettava kuva eikä luottaa olettamuksiin ja toiveisiin omasta verokohtelusta. Asiantuntija apua saa verovirastoista, jotka auttavat omalla ammattitaidollaan sukupolvenvaihdostilanteissa. Täytyy kuitenkin ottaa huomioon, että verovirastojen neuvontakaan ei takaa tarkkaa ja sitovaa kohtelua verotuksessa. Luovutusvoittoverotuksessa, perintö- ja lahjaverotuksessa sekä varallisuusverotuksessa on myös erityisiä huojennuksia, joiden hyödyntämismahdollisuudet tulee ottaa huomioon sukupolvenvaihdosta suunniteltaessa; niillä voidaan huomattavasti lieventää sukupolvenvaihdoksen verovaikutuksia (Immonen, R & Lindgren, J.2006. 27-33.)

7.2 Ennakkokannanotto tulo- ja varallisuusverotuksessa

Sitovan kannanoton verotukseen voi saada vain ennakkokannanotolla. Verotusmenettelylaissa (VML) on säädetty, että tulo- ja varallisuusverotuksessa sitova ennakkokannanotto voidaan saada kahta eri kautta. Toimivaltainen verovirasto antaa ennakkotiedon tai keskusverolautakunta (KVL) antaa ennakkoratkaisun. Nämä kaksi tapaa ovat toistensa poissulkevia eli toinen ei voi tutkia toisen ensimmäisenä antamaa kannanottoa. Veroviraston kannanotto tarkoittaa sitä, että se sitoutuu toimittamaan verotuksen ennalta antamansa tiedon mukaan. Keskusverolautakunta taas antaa sitovan ohjeen verovirastolle siitä, kuinka verotus tulee toimittaa jos ennakkotietoon vedotaan. Molemmat käytännöt ovat maksullisia. Veroviraston antama ennakkotieto maksaa 202 - 1345 euroa riippuen hakijasta. Keskusverolautakunnan antama ennakkoratkaisu maksaa 50 – 2018 euroa ja myös tässä tapauksessa hinta määräytyy hakijan mukaan. (Immonen, R & Lindgren, J.2004. 27 – 33.)

7.3 Ennakkokannanotto perintö- ja lahjaverotuksessa

Perintö- ja lahjaverolaissa mainitaan, että verovirasto voi kirjallisesta hakemuksesta hakea ennakkoratkaisua koskien perintö- lahjavero asioita. Lahjaverotuksessa ennakkoratkaisun antaa se verovirasto, jonka alueella lahjoittaja asuu. Sekä lahjoittaja että luovutuksen saaja voi hakea ennakkoratkaisua. Perintöverosta ennakkoratkaisua voi hakea perinnönjättäjän kuoleman jälkeen kuolinpe-

sän osakas, erityisjälkimmäisen saaja ja eloonjäänyt puoliso, silloinkin kun tämä ei ole kuolinpesän osakas. Ennakkoratkaisun antaa se verovirasto jonka alueelle perinnönjättäjä kuollessaan vakituisesti asui. (Immonen, R & Lindgren, J.2004. 31.)

7.4 Ennakkotieto arvonlisäverotuksessa

Verovirasto voi antaa tarvittaessa ennakkoratkaisun arvonlisäveroasioissa. Verovelvollisen vaatiessa ratkaisua on noudatettava sitovasti. Arvonlisäverotuksessa nousee esiin jatkuvasti erilaisia tulkintaongelmia joihin ei löydy suoraa vastausta. (Manninen 2001, 454.)

7.5 Varainsiirtovero

Sukupolvenvaihdostilanteessa varainsiirtoveroa joudutaan maksamaan taseeseen sisältyneiden kiinteistöjen tai arvopapereiden myynnin seurauksena. Varainsiirtoveron prosentti on kiinteistökaupoissa 4 % kauppahinnasta ja arvopapereiden kaupassa 1,6 %. Verovelvollinen on luovutuksensaaja. Kiinteistökauppa tarvitsee lainhuudatuksen ja kaupan kirjaamisen. Varainsiirtovero on suoritettava viimeistään lainhuutoa tai kirjaamista haettaessa tai jos lainhuutoa tai kirjaamista ei ole säädetyssä ajassa haettu tai sitä ei ole haettava, kuuden kuukauden kuluessa luovutussopimuksen tekemisestä. Arvopapereiden lainhuuto ja kirjaus on toimitettava kahden kuukauden kuluessa luovutussopimuksesta. Ostajan on myös annettava oman paikkakuntansa veriviranomaiselle varainsiirtoveroilmoitus, esitettävä tilinsiirtolomake ja luovutussopimus. (Varainsiirtoverolaki 6§ ja 7§.)

7.6 Siirtyvä yritysvarallisuus

Sukupolvenvaihdostilanteessa siirtyvän yritysvarallisuuden käsittelyyn on kiinnitettävä huomiota. Huolellisesti suunniteltuna varallisuus saadaan käsiteltyä niin, että se tyydyttää sekä luopuja että jatkajan toiveet. Myös yhtiön mahdolliset saatavat luopujalta olisi tärkeää hoitaa ennen sukupolvenvaihdosprosessin lop-

puun viemistä. Tällöin jatkaja voi aloittaa niin sanotusti puhtaalta pöydältä eikä luopujankaan tarvitse enää kantaa huolta vastuistaan. (Manninen 2001, 83–84.)

Verrattuna yksityisliikkeessä tai henkilöyhtiössä tehtävään yritysvarallisuuden siirtoon on se osakeyhtiössä huomattavasti monimutkaisempaa. Osakkaan ostaessa yrityksen varallisuutta on siitä maksettava käypä hinta. Alihintaan tehtävästä ostosta aiheutuu peitellyn osingonjaon verotuksellinen sanktio. Osakeyhtiössä onkin järkevää hoitaa yritysvarallisuusjärjestelyt yritysjärjestelyillä kuten esimerkiksi jakautumisella. Jakautumisella yhtiön taserakennetta kevennetään jakamalla yritys kahteen osaa. Toinen osa jatkaa varsinaista liiketoimintaa ja niin sanottu sijoitusyhtiöön siirretään ylimääräinen yritysomaisuus. (Manninen 2001, 83–84.)

7.7 Taseen keventäminen

Yrityksen omistuksessa voi olla kiinteistöjä tai muuta omaisuutta, jotka tekevät taseesta raskaan. Taseen keventäminen onkin järkevää ennen sukupolvenvaihdosta koska niiden siirtäminen jatkajalle voi olla taloudellisesti raskasta. Luopujakin voi hyötyä tällaisesta järjestelystä, koska hän voi vuokrata esimerkiksi toimitiloja jatkajalle ja saada eläkkeellä ollessaankin vakituista tuloa eläkkeen lisäksi. Vuokratuloa verotetaan pääomatulona ja vuonna 2013 pääomatulojen veroprosentti on 30 % ja 50.000,00,- euron ylimenevästä osasta 32%. (Manninen 2001, 83–84.) (TVL 124§)

7.8 Luovutusvoittoverotuksen huojenus

Luovutusvoitto voidaan laskea vähentämällä luovutushinnasta todellinen hankintameno ja voiton hankkimisesta aiheutuneet kulut. Toinen tapa on käyttää hankintameno-olettamaa. Hankintameno-olettama on suuruudeltaan 40 % luovutushinnasta, jos omaisuus on omistettu vähintään 10 vuotta tai 20 % omistajan ollessa alle 10 vuotta. Hankintameno olettaa käyttäessä luovutushinnasta ei ole sallittua vähentää muuta. (M. Kess, 2011, 105.)

Luopuja on oikeutettu täydelliseen verovapauteen tietyissä yritysvarallisuuden luovutus tilanteessa. Verovapauden edellytykset on kirjattu TVL 48.1 §:n 3 kohdan säännökseen. Luovutusvoitto on täysin verovapaata jos ostajana on yksin tai puolisonsa kanssa:

- myyjän lapsi tai tämän rintaperillinen
- myyjän sisar, veli ,sisarpuoli tai velipuoli.

Lisäksi edellytetään, että myyjä on omistanut yhtiöosuudet tai osakkeet vähintään 10 vuotta. Jos omistus on saatu vastikkeetta kolmannelta osapuolelta, luetaan omistusajaksi myös hänen omistusaikansa. Tällöin luopujan ei välttämättä ole tarvinnut itse omistaa yritystä 10 vuotta. Tämän lisäksi edellytetään, että luovutettavat osakkeet tai yhtiöosuudet oikeuttavat vähintään 10 % omistusoikeuteen yrityksestä. Jos yksikin näistä edellytyksistä jää täyttymättä, niin luovutusvoitto on veronalaista tuloa.

7.9 Perintö- ja lahjaverotuksen sukupolvenvaihdoshuojennus

Perintö- ja lahjaverolakiin on sisällytetty säännöksiä huojenuksista sukupolvenvaihdostilanteita varten. Yrityksen omaisuuden arvostaminen käypään arvoon voi vaarantaa yritystoiminnan jatkuvuuden tulevaisuudessa, jos yritys on saatu lahjana tai perintönä. Tämä vaara johtuu siitä, että veroseuraamukset voisivat olla kohtuuttomia aloittavalle yrittäjälle. perintö- ja lahjaverotuksessa sukupolvenvaihdostilanteita koskevat suojasäännökset ovat Siikarlan (2001, 34) mukaan:

- Perintö- ja lahjaveron osan maksuunpanematta jättäminen (PerVI 55 §)
- maksuajan pidentäminen (56 §)
- osittainen tai täydellinen vapautus perintö- ja lahjaveron maksamisesta (53 §)
- Ennakkoratkaisu perintö- ja lahjaverotuksessa (39 a §).

7.10 Maksuun panematta jättäminen

Perintö- ja lahjaverotuksessa osa veroista jätetään verovelvollisen pyynnöstä maksuunpanematta jos perintöön tai lahjaan tai lahjaluontoiseen kauppaan sisältyy yritys tai sen osa vähintään 10 % omistusosuudella. Toinen edellytys on, että jatkaja jatkaa yritystoimintaa lahjana tai perintönä saamassaan yrityksessä. Tämä tarkoittaa, että jatkaja antaa oman henkilökohtaisen työpanoksen yrityksen toimintaan. Osakeyhtiössä voidaan pitää riittävänä työpanoksena yrityksen hallituksessa toimimista. Kolmas edellytys huojennukselle on, että perintö- ja lahjaveron määrä on 850 euroa tai enemmän. Kaikkien näitten edellytysten on täyttyttävä hakijan kohdalla ja sen jälkeen hakijan on haettava huojennusta verovirastolta. Maksuun panematta jättämisen etu voidaan menettää, jos jatkaja 5 vuoden kuluessa saamastaan lahjasta tai perinnöstä luovuttaa pääosan yhtiöosuudestaan. Pääosa tarkoittaa yli puolta yritysvarallisuudesta. Jos huojennus menetetään, verotus toimitetaan yrityksen käyvän arvon perusteella ja lisäksi veroa korotetaan 20 %:lla. (Manninen, 2001, 403-404.)

7.11 Maksuajan pidentäminen

Jatkaja voi halutessaan hakea maksuajan pidentämistä perintö- ja lahjaverolle. Edellytykset tälle ovat samat kuin maksuunpanematta jättämiselläkin, mutta veron määrä on oltava vähintään 1700 euroa. Maksuajan pidentämistä on haettava erikseen huojennuspäätöksen jälkeen. Tämä huojennus koskee yrityksestä tai sen osasta menevää veroa, eikä koko perintöosuudesta tai lahjasta menevää veroa. Maksuaikaa voi saada enintään 5 vuotta ja jokainen erä on yhtä suuri ja verosta ei tarvitse maksaa korkoa. Maksuajan pidentämisen etu voidaan myös menettää ja ehdot tälle ovat samat kuin maksuunpanematta jättämisellä. Luovutetun osuuden ollessa yli puolet yritysvarallisuudesta on verovelvollisen tehtävä siitä ilmoitus verovirastolle kolmen kuukauden kuluessa omaisuuden luovuttamisesta. Tämän jälkeen erääntymättömät perintö- ja lahjaverot laitetaan maksuun seuraavan veronmaksuerän yhteydessä. Maksuajan pidentämisen etu voidaan menettää jos jatkaja 5 vuoden kuluessa saamastaan

lahjasta tai perinnöstä luovuttaa pääosan yhtiöosuudestaan. Pääosa tarkoittaa yli puolta yritysvarallisuudesta. (Manninen, 2001, 417-418.) (Siikarla, 2001, 351-352)

7.12 Vapautus perintö- ja lahjaveron maksamisesta

Perintö- ja lahjaverolakiin on sisällytetty pykälä jonka perusteella voi saada joissakin tapauksissa joko kokonaan tai osittain vapautuksen perintö- tai lahjaverosta. Tällaisessa tapauksessa on yleensä kyse verovelvollisen veronmaksu kyvyn olennaisesta heikkenemisestä. Päätöksenteossa otetaan huomioon myös verovelvollisen perheen tulot ja varallisuus. Veronmaksukyvyyn heikkeneminen voi johtua esimerkiksi työttömyydestä tai sairaudesta. Vapautus voidaan antaa myös silloin kun veron periminen oleellisesti vaarantaisi koko yritystoiminnan ja työpaikkojen säilyvyyden. (Siikarla, 2001, 35.)

7.13 Perintöverotuksen lykkääminen

Kuolinpesän osakkaan hakemuksesta voi verovirasto myöntää enintään vuoden lykkäystä perintöverotuksen toimittamiseen. Hakemuksen tulee esittää painavia syitä joitten perusteella verovirasto tekee päätöksen. Painava syy voi olla esimerkiksi se, että veroseuraamus on kuolinpesän tai sen osakkaitten nimissä jatkettavan yrityksen kokonaisvaroihin nähden huomattava. Maksun lykkääminen on yleensä korollinen. (Lakari, 2001, 352.)

8 Case osio

Case yrittäjäni on Joensuulainen Rauno Bies .Rauno on joensuulainen yrittäjä joka omistaa Fitness & Aerobic Club Oy:n. Yrityksellä on kolme eri toimipistettä Joensuussa. Kuntokeidas Linnunlahdella, Fitness & Aerobic Club Sihtalassa ja Lady Line Joensuun Keskustassa. Liiketoimintaan kuuluu liikuntapalveluiden

tarjoaminen yksityisille, yrityksille ja urheiluseuroille. Rauno Bies on toiminut yrittäjänä Joensuussa 25 vuoden ajan. Yrityksen palveluksessa toimii 22 työntekijää. Raunon perhe toimii aktiivisesti yrityksen toiminnassa. Vaimo Eija toimii vastaanottotyöntekijänä ja omistaa 2 % yrityksen osakkeista. Loput 98 % yrityksen osakkeista on Raunon omistuksessa. Lapset Joni ja Marjo ovat myös mukana työntekijöinä. Marjo vastaa ryhmäliikuntatuntien suunnittelusta ja myös ohjaa niitä. Joni toimii yrityksen markkinoinnista vastaavana ja tekee myös muita työtehtäviä. (Bies Rauno, 3.3.2012.)

8.1 Luopuja

Rauno Bies on 50-vuotias ja hänellä on vielä normaaliin eläkeikään aikaa noin 13 vuotta. Hän ei ole vielä tehnyt konkreettisia suunnitelmia sukupolvenvaihdosta koskien. Hän kuitenkin olisi valmis jäämään pois yrityksen operatiivisesta johdosta noin viiden seuraavan vuoden aikana, mutta yrittäjä hän on kuitenkin aina kuolemaansa saakka. Jatkajan tullessa perhepiiristä hän haluaisi työskennellä yrityksessä niin sanottuna talonmiehenä, koska hänellä on laaja kokemus kaikesta mitä tällä toimialalla toimimiseen tarvitaan. Sopivaa jatkajaa ei vielä ole tiedossa, mutta Raunon mielestä olisi hyvä, jos toinen tai molemmat lapsista jatkaisivat yritystoimintaa. Hän ei kuitenkaan pidä ajatusta ulkopuolelta tulevas- ta jatkajasta mahdottomana. (Bies Rauno, 3.3.2012.)

Bies kertoo, myös että hän voisi jäädä syrjään itse liiketoiminnan pyörittämisestä ja jatkaisi vain kiinteistö bisnestä. Yritys omistaa nimittäin kiinteistöt joissa se toimii: Kuntokeitaan Linnunlahdella, Fitness & Aerobic Clubin Siihtalassa ja liikehuoneiston Joensuun keskustassa niin sanotusta Carelicum- talosta jossa toimii Lady Line-kuntosali. Tätä vaihtoehtoa toteuttaessa sukupolvenvaihdos tulisi toteuttaa jakamalla osakeyhtiö. Liiketoimintaa pyörittämään jäisi vanha osakeyhtiö vuokratiloihin ja uusi osakeyhtiö taas vuokraisi toimitilat liiketoimintaa jatkavan yrityksen käyttöön. (Bies Rauno, 3.3.2013.)

Yrittäjällä on suunnitelma äkillisen sairastumisen tai poismenon varalle. Hän on antanut toimeksiannon eräälle konsultille, joka hoitaa yrityksen realisoinnin niin tarvittaessa. Bies kertoo myös, että hän on laiminlyönyt yrittäjäaikanaan eläkeasioiden hoitamisen. Hän ei ole varautunut taloudellisesti eläkkeelle jäämiseen niin hyvin kuin olisi jälkikäteen ajatellen ollut mahdollisuus. Tämä seikka puoltaa juuri jakautumisen käyttämistä sukupolvenvaihdoksessa. Tällä järjestelyllä hän turvaisi toimeentulonsa myös eläkkeelle jäämisen jälkeen. (Bies Rauno, 3.3.2012.)

8.2 Luopujan näkemys jatkajasta

Luopuja kertoo, että näkisi mielellään elämäntyönsä jatkaja perhepiiristä tulevan henkilön. Molemmat lapset ovatkin työskennelleet yrityksessä monta vuotta ja heille on myös jaettu vastuuta yrityksen toiminnasta. Bies kertoo, että hänen mielestään lapsilla on yrittäjyydestä hieman negatiivinen kuva. Tämä johtuu varmasti siitä suuresta työmäärästä, mitä yrittäjänä toimiminen väistämättä vaatii. Riippumatta siitä, tuleeko jatkaja perhepiiristä vai ulkopuolelta, hänen tulisi olla monialaosaaja. Yrittäjällä tulisi olla valmiudet hoitaa ja pitää suhteet sidosryhmien kanssa kunnossa ja hankkia myös uusia asiakkaita. Yrittäjällä tulisi olla myös teknistä osaamista, koska kuntosalilaitteita tulee myös huoltaa ja korjata. Tärkeäksi jatkajan ominaisuudeksi Bies kertoo myös nopean päätöksentekokyvyn. Päätökset eivät välttämättä ole aina oikeita, mutta asioita ei myöskään pidä jäädä miettimään liian pitkäksi aikaa. (Bies Rauno, 15.3.2012.)

8.3 Sosiaalinen elämä luopumisen jälkeen

Bies (2012) kertoo, että hän ei koe joutuvan luopumaan ystävistään tai sosiaalisesta verkostostaan sukupolvenvaihdoksen jälkeen. Hänellä on paljon ystäviä myös yrityksen sidosryhmien ulkopuolelta. Hän uskoo, että tämä sosiaalisesti tyhjänpäälle jääminen ei ole hänen tapauksessaan todennäköistä. (Bies Rauno, 15.3.2012.)

8.4 Yrityksen taloudellinen tilanne

Tällä hetkellä yrityksen taloudellinen tilanne on vakaa. Voittoa se teki vuonna 2011 noin 124 000 euroa. Vierasta pääomaa yrityksellä on noin 2 460 000 euroa. Taseen loppusumma taas oli edellisessä tilinpäätöksessä noin 3 150 000 euroa. Yrityksen vieraanpääoman taakka on tällä hetkellä vielä suurehko, ja tämä selittyy isoista investoinneista viimeisen muutaman vuoden aikana. Yritys esimerkiksi osti Joensuun kaupungilta entisen palloilukeitaan kiinteistön, jossa yritys toimii nykyään Kuntokeitaan nimellä. (Bies Rauno, 15.3.2013.)

8.5 Pohdinta case yrittäjän sukupolvenvaihdoksesta

Rauno kertoi haastattelussa, että yksi vaihtoehto on jättää kiinteistöjen omistus hänen nimiinsä ja siirtää liiketoiminta jatkajalle. Tällöin hänen tulisi tehdä yritysjärjestelyitä ja toteuttaa osittainen yrityksen jakautuminen. Rauno kertoi, että tämä voisi tapahtua jo ennen kuin hänen varsinainen eläkeikänsä tulee täyteen. Jatkaja voi olla toinen lapsista tai he yhdessä. Myös ulkopuolinen vaihtoehto jatkajaksi on mahdollinen.

Toinen vaihtoehto sukupolvenvaihdoksen toteuttamiseen on antaa yritystoiminta lahjana jatkajalle. Tällöin voidaan käyttää lahjaluontoisen kaupan huojennussäännöksiä, mikä helpottaisi jatkajan taloudellista alkupanosta. Suositeltavaa on käyttää ulkopuolista apua tässä, kuten muissakin, sukupolvenvaihdoksen toteuttamistavassa.

Kolmas tapa toteuttaa sukupolvenvaihdos on myydä yritys jatkajalle. Vaihtoehtoina ovat omistuskauppa ja substanssikauppa. Omistuskaupassa jatkaja ostaa yrityksen omistukseen oikeuttavat osakkeet. Substanssikaupassa taas jatkaja ostaa yrityksen omaisuuden. Tätä vaihtoehtoa voidaan miettiä erityisesti silloin, kun ostajan on joku toinen yritys. Jos case yrityksessäni sukupolvenvaihdos tehdään myymällä yritys jatkajalle, on syytä tehdä tarkat laskelmat yrityksen arvosta ja siitä, millaiset verot luopujalle ja jatkajalle tulee maksettavaksi

9 Pohdinta

Haastattelin Rauno Biesiä kaksi kertaa ja sain omasta mielestäni häneltä niukasti tietoa sukupolvenvaihdokseen liittyvistä asioista. Syy tähän voi olla myös se, että hän ei ole miettinyt vielä tarkemmin kuinka tämä prosessi tulisi hoitaa. Työni tarkoituksena oli antaa vinkkejä Raunolle sukupolvenvaihdos prosessiin. Keräsin työhöni yleistä teorian tietoa sukupolvenvaihdokseen liittyen ja tein muutamán ehdotuksen sukupolvenvaihdoksen toteuttamistavasta teorian pohjalta. Suosittelen kuitenkin häntä ottamaan tähän prosessiin mukaan ainakin verotuksen asiantuntijan, koska verotukselliset asia mahdollisesti muuttuvat lainsäädännön tai verotoimiston tulkinnan mukaan. Varmuutta jatkajasta ei Raunolla vielä ole mutta hän toivoo, että se olisi jompikumpi hänen lapsistaan. Oli jatkajasta sitten oma lapsi tai ulkopuolinen henkilö, tulee keskustelut sukupolvenvaihdoksesta aloittaa mahdollisimman hyvissä ajoin. Tärkeää on muistaa, että huolellinen valmistelu on myös tässä asiassa erittäin tärkeää onnistuneen lopputuloksen kannalta.

Opinnäytetyöstäni tuli teoriapainotteinen koska en saanut haastatteluissa tarpeeksi tietoa yrittäjän ajatuksista sukupolvenvaihdoksesta. Toivon kuitenkin, että teoria tiedosta on apua Raunolle sukupolvenvaihdosta miettiessä.

10 Lähteet

.

Heinonen, J. 2005. Yrityksen sukupolven- ja omistajanvaihdos. Pieksämäki. Tietosanoma Oy. RT-Print Oy

Immonen, R & Lindgren, J. 2006. Onnistunut sukupolvenvaihdos. Helsinki: Talentum

Kess, M. 2011. Onnistunut sukupolvenvaihdos. Helsinki: Edita

Koiranen, M. 2000. Juuret ja siivet: Perheyrityksen sukupolvenvaihdos. Helsinki: Oy Edita Ab

Kuusisto M-E & Kuusisto T. 2008. Johtaja vaihtuu, sukupolvenvaihdoksen kriittiset tekijät. Helsinki: Talentum

Lakari, T. 2005. Yritystoiminnan lopettaminen ja sukupolvenvaihdos. Helsinki: Verotieto Oy.

Manninen, P. 2001. Yritys vaihtaa omistajaa – sukupolvenvaihdos ja yrityskauppa käytännössä. Helsinki: WSOY

Siikarla, P J, 2001. Onnistunut yrityskauppa ja sukupolvenvaihdos. Helsinki: Yrityskirjat Oy

Yrityksen arvonmääritys: Suomen Yrittäjät. <http://www.yrittajat.fi/File/450e4adf-ad22-4977-9325f13f10ab9e27/Yrityksen%20arvonm%C3%A4%C3%A4ritys.pdf>
Yritys Suomi.2011 (www.yrityssuomi.fi/default.aspx?nodeid=15653)

Rauno Biesin haastattelut: 2.3.2012 ja 15.3.2012.

Lait ja säädökset:
Perintö ja lahjaverolaki
Varainsiirtoverolaki
Tuloverolaki